



Am Standort Freilassing ist u. a. die Aufarbeitung von Radsätzen und Drehgestellen eines der sechs Geschäftsfelder, die Plasser Robel Services aktuell anbietet.

„EINE BÜNDELUNG DER KRÄFTE“

Zum Jahresbeginn entstand mit Plasser Robel Services die größte Serviceorganisation der Plasser & Theurer Unternehmensgruppe. 250 Mitarbeitende an drei Standorten betreuen nun in einer Firma die Bahnbaumaschinen von Plasser & Theurer und von Robel. Die Hintergründe und Ziele der Zusammenführung erläutert Geschäftsführer Karl Oberreiter.

***bahn manager:** Seit Jahresbeginn sind die Deutsche Plasser und die bisherige Robel Business Unit Service und Kundendienst in der neuen Plasser Robel Services GmbH vereint. Was war der Hintergrund für diese Zusammenführung der beiden Unternehmen?*

Karl Oberreiter: Es ist das klare Ziel, die Serviceleistung für den Kunden zu verstärken. In der neuen Struktur mit unserem

Netzwerk, mit 32 Servicetechnikern, mit unseren drei Standorten ist eine Bündelung der Kräfte möglich. Natürlich kommt hinzu, dass die ursprünglichen Firmen überschneidende Aktivitäten hatten, im Extremfall sogar mit zwei unterschiedlichen Angeboten denselben Kunden bedient haben. Da beide Einheiten zur Plasser & Theurer Unternehmensgruppe gehören, lag es nahe, hier Synergien zu suchen und den bestmöglichen Service für unsere Kunden zu bieten.

Gab es bisher keine klare Trennung der Aktivitäten von Deutscher Plasser und von Robel, zum Beispiel anhand der unterschiedlichen Maschinentypen?

Ursprünglich gab es schon eine klare Trennung. Die Deutsche Plasser kümmerte sich bis dato um die Marke Plasser & Theurer, und Robel servierte ausschließlich die Marke Robel. Aber in den vergangenen Jahren ist es hier und da zu einer Vermischung gekommen, auch weil Robel zunehmend Drittgeschäft von Bauteilen anderer Hersteller akquirieren konnte – zum Beispiel bei der Aufarbeitung von Radsätzen und Drehgestellen. Das ist übrigens eine der Säulen für die Zukunft: Wir wollen nicht nur die zwei Marken Plasser & Theurer und Robel betreuen, auch wenn das natürlich unsere Kernmarken bleiben. Gegenüber den

Kunden steht aber der Gedanke „one face to the customer“ im Vordergrund unserer Überlegungen.

Welche Struktur haben Sie der neuen Firma gegeben?

Plasser Robel Services ist aktuell auf sechs Geschäftsfeldern aufgestellt. Das ist erstens der klassische Ersatzteilverkauf, der sich derzeit noch an den zwei Standorten München und Freilassing abspielt und den wir sukzessive synchronisieren und harmonisieren. Zweitens ist es der klassische Kundendienst, also Gewährleistungstätigkeiten, Reparaturen – dafür haben wir unsere Servicetechniker von der Deutschen Plasser in München und acht Servicetechniker von Robel am Standort Freilassing. Das dritte Geschäftsfeld ist die Aufarbeitung von Stopfaggregaten am Standort München, das vierte die Aufarbeitung von Radsätzen und Drehgestellen am Standort Freilassing. Fünftes Thema ist der Maschinenservice, da geht es um Revisionen, Retrofit und Unfallreparaturen, die vor allem am Standort Leverkusen-Opladen, aber auch in Freilassing laufen. Wir versuchen nun, beide Werke optimal auszulasten, es gibt also keine klare Zuordnung im Vorfeld. Das sechste Feld ist neu und heißt Uptime Service, hier eignen wir uns einen Maschinenpool an. Daraus können Kunden bei Lastspitzen Maschinen für einen bestimmten Zeitraum mieten. Zusätzlich wickeln wir Gebrauchtmotoren ab: wir kaufen sie vom Markt an, werten sie auf und überarbeiten sie und bieten sie dem Markt dann wieder an.

Wie ist die Abgrenzung zu weiteren Standorten in der Plasser & Theurer-Gruppe? Ersatzteile gibt es ja auch in den Herstellerwerken in Linz und Freilassing, weitere Servicestandorte zum Beispiel in Österreich in Purkersdorf.

Wir haben eine klare geografische Zuteilung. Purkersdorf kümmert sich in erster Linie um den österreichischen Markt. Wir von Plasser Robel Services betreuen für die Marke Plasser & Theurer die Länder Deutschland, Schweiz, Niederlande sowie Kunden aus Luxemburg und Belgien, für die Marke Robel

sind wir weltweit verantwortlich. Was die Ersatzteile angeht, gibt es durchaus Überlegungen zu einem Zentrallager, aber da sind wir noch in einer frühen Phase.

Wo sehen Sie bei Wartung und Instandhaltung der „Gelben Flotte“ die Herausforderungen für die nächsten Jahre?

Die Verfügbarkeit der Maschinen ist das wichtigste Thema. Etliche Eigentümer von Bahnbaumaschinen haben in den vergangenen Jahren die Instandhaltung in die eigenen Hände genommen. Wir sehen aber, dass die Betreiber sich in den letzten Monaten verstärkt wieder an uns wenden. Zum einen ist es wichtig, qualifizierte Servicetechniker zu haben, die die Maschinen wirklich gut kennen. Zum anderen sind die Betreiber so gut ausgelastet, dass sie die Instandhaltung nicht unbedingt auch noch selbst organisieren wollen oder können. Zudem kommen neue Technologien in die Maschinen wie Hybridantriebe oder digitale Elemente, die in der Wartung auch entsprechendes Know-how erfordern.

Was verändert sich in den Werkstätten, aber auch bei der Schulung der Mitarbeiter durch den technologischen Fortschritt im Gleisbau?

Es fängt schon damit an, dass die Wartungspläne unterschiedlich sind. Natürlich müssen wir nicht nur die Servicetechniker schulen, sondern auch unser Personal in den Werkstätten, wenn es um eine Reparatur oder um eine Revision geht. Wir geben ab Werk jeder Maschine ein Gehirn mit, mit dem wir künftig Maschinendaten erfassen. Damit ermöglichen wir dem Betreiber zu wissen, was eigentlich mit seiner Maschine passiert, das ist die klassische Betriebsdatenerfassung. Aber wir können diese Daten natürlich auch in der Instandhaltung nutzen – und wenn eine größere Anzahl unterwegs ist, auch in Richtung Predictive Maintenance gehen. Für uns ist wichtig zu sehen: Was können wir davon lernen, wie die Maschine eingesetzt wird? Wie wirkt sich das auf die Maschine beziehungsweise auf bestimmte Komponenten aus? Wenn diese Informationen einmal vorliegen, verändert sich die gesamte Herangehensweise an die Betreuung einer Maschine.



KARL OBERREITER

Der bisherige Geschäftsführer der Deutschen Plasser und Leiter der Robel Business Unit S&K hat mit der Gründung der neuen gemeinsamen Einheit Plasser Robel Services GmbH (PRS) im Januar 2022 deren Geschäftsführung übernommen.

Verfügbarkeit ist das oberste Ziel – was bieten Sie den Betreibern an?

Die Betreiber merken stärker als früher, wie tragisch es ist, wenn die Maschine doch einmal stillsteht. Das kann sich keiner mehr leisten. Wir sprechen mit Kunden darüber, die Maschinen sozusagen in unsere Obhut zu nehmen und eine Verfügbarkeitsquote vertraglich zu vereinbaren. Um das auch erfüllen zu können, müssen wir aber einen klaren Plan haben, dass wir in regelmäßigen Abständen auch an die Maschine herankommen. Das muss nicht in unseren Werken sein, wir können auch zum Kunden in die Halle oder zum Standort der Maschine kommen. Da arbeiten wir gerade an konkreten Angeboten und sehen eine starke Resonanz im Markt.

Bahnbaumaschinen sind ein sehr langlebiges Gut. Ist das Aufrüsten der Maschinen, das Nachrüsten neuer Systeme auch ein Betätigungsfeld für Ihr Unternehmen?

Ja, ganz klar. Nachrüstungen sind ein Riesenthema. Woran man allerdings immer denken muss, ist die Frage der Zulassung. Wir müssen also schon vorab klären, was wir nachrüsten dürfen, ohne die Zulassung zu tangieren. Mit uns sprechen aber tatsächlich viele Kunden, die ihrer 16 oder 20 Jahre alten Maschine gerne ein zweites Leben geben wollen. Die Betreiber wollen dann bei einer Generalüberholung neue Funktionalitäten auf dem Stand der Technik einbauen. Diese Kombination, die Maschine komplett zu zerlegen und dann neu aufzubauen mit neuen Features, das ist definitiv ein Feld für uns.

Ihr Ansatz ist also eine enge Betreuung über den gesamten langen Lebenszyklus einer Maschine?

Unsere oberste Prämisse lautet: „Sie bleiben produktiv, wir machen den Service“ – und da wollen wir zumindest einmal für die zwei Marken Plasser & Theurer und Robel der Service-Champion in Europa sein. Das ist unser Anspruch und dafür investieren wir in Standorte, in Anlagen, aber auch in Mitarbeiter und Know-how. Der Betreiber soll seine Leistung auf der Baustelle erbringen und sich für die Betreuung seiner Maschine auf uns verlassen können. Und zwar für die gesamte Zeitspanne von der Indienststellung der Maschine bis zur Außerdienststellung. ==

Herr Oberreiter, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Manuel Bosch.